- CRM Gestão de Relacionamento com o Cliente
 - Prospecto





Denilson Stuani Departamento de Informática

Possíveis processos aplicados utilizando o módulo CRM

CLIENTE

CONTROLE DOS
ATENDIMENTOS
REALIZADOS COM OS
CLIENTES,
RECLAMAÇÕES,
CRÍTICAS E
SUGESTÕES E
CONTATOS ATIVOS.

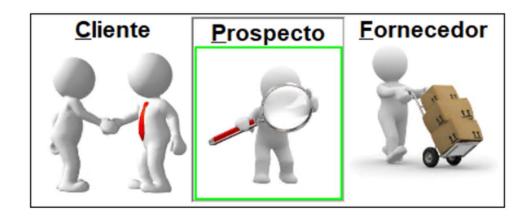
PROSPECÇÃO

REALIZAR
CADASTROS E
CONTROLES
REFERENTE AOS
POSSIVEIS CLIENTES,
CONTROLE DE
LIGAÇÕES E
NEGOCIAÇÕES.

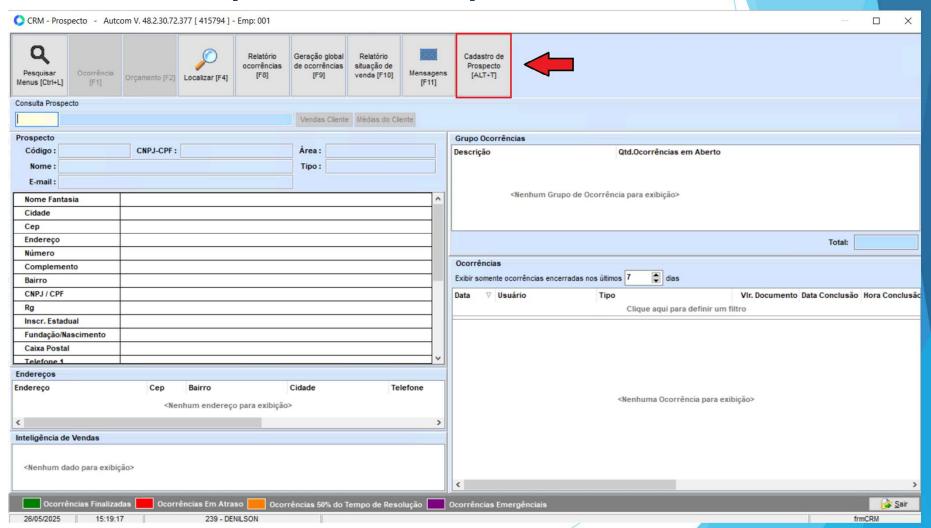
Acessando CRM - Prospecto



Acessando CRM - Prospecto

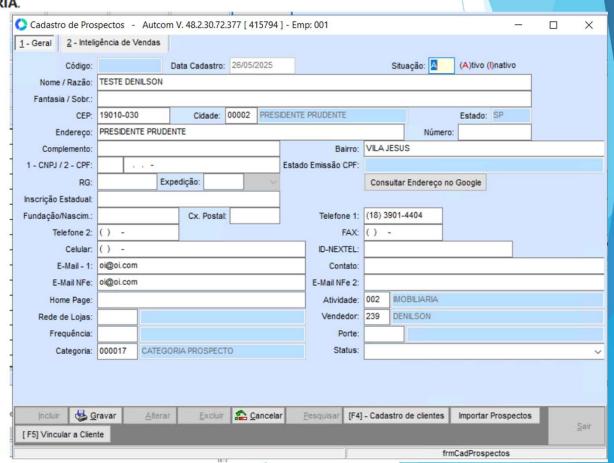


Cadastrando nosso primeiro Prospecto

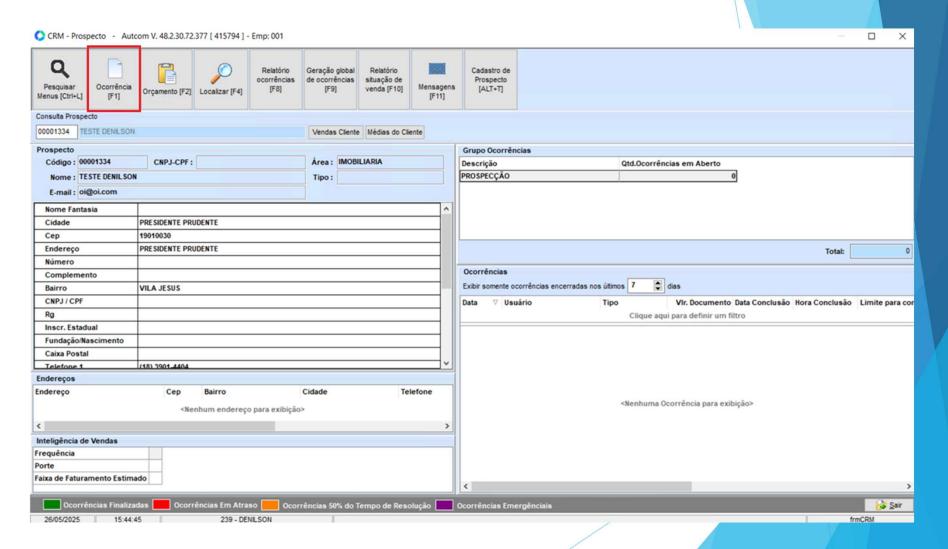


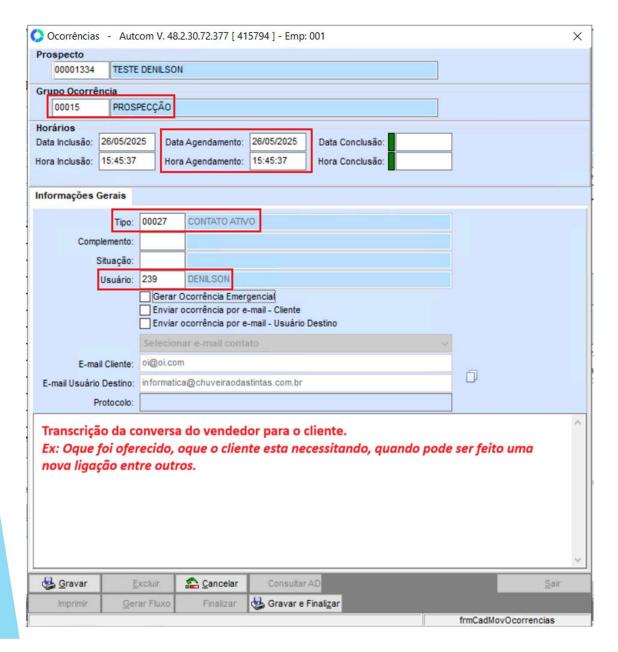
Aba Geral

Nessa aba são cadastradas as informações básicas do prospecto, como: NOME/RAZÃO, FANTASIA/ SOBR., CEP (os demais campos do endereço são preenchidos com base na consulta dos Correios), CNPJ/ CPF, RG, EXPEDIÇÃO, INSCRIÇÃO ESTADUAL, FUNDAÇÃO/NASCIMENTO, CX POSTAL, TELEFONE 1, TELEFONE 2, FAX, CELULAR, ID-NEXTEL, E-MAIL 1, CONTATO, E-MAIL NFE, E-MAIL NFE2, HOME PAGE, ATIVIDADE, REDE DE LOJAS, VENDEDOR, FREQUÊNCIA(referente ao cadastro de Frequência), PORTE(referente ao cadastro de auxiliares de prospectos) e a CATEGORIA.



Gerando uma Ocorrência Manual







No botão "Ocorrência [F1]" geramos as ocorrências manuais.

Ao lado, estamos gerando uma ocorrência no grupo PROSPECÇÃO, do tipo CONTATO ATIVO.

Informamos a data de agendamento e o usuário destino, que é o responsável por realizar as tratativas referente a ocorrência.

Onde o usuário destino acompanhará suas demandas por meio da rotina "Localizar (F4)", documentando e manuseando as ocorrências já inseridas e também inserindo novas ocorrências.

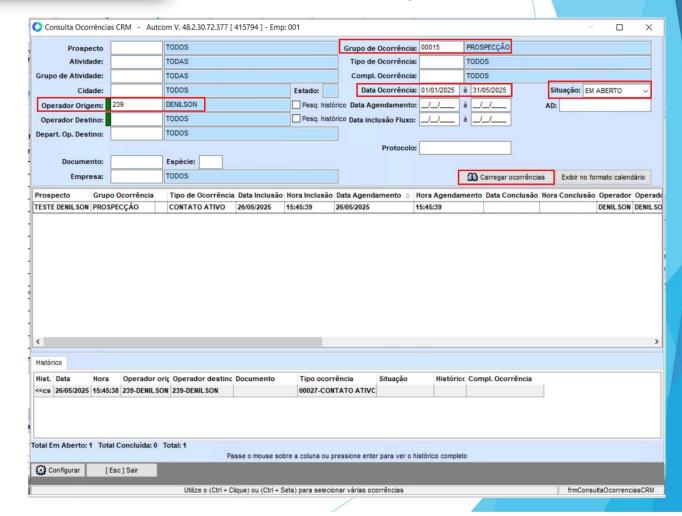


No botão "Localizar [F4]" é possível visualizar as ocorrências geradas e utilizar os filtros conforme a necessidade. Além disso, podemos visualizar as ocorrências em formato de grid e calendário.

Na pesquisa de ocorrências, podemos aplicar vários filtros.
No exemplo é retornado somente o que está agendado para o operador **DENILSON** na data de **01/05** até **31/05** com a situação **EM ABERTO**.

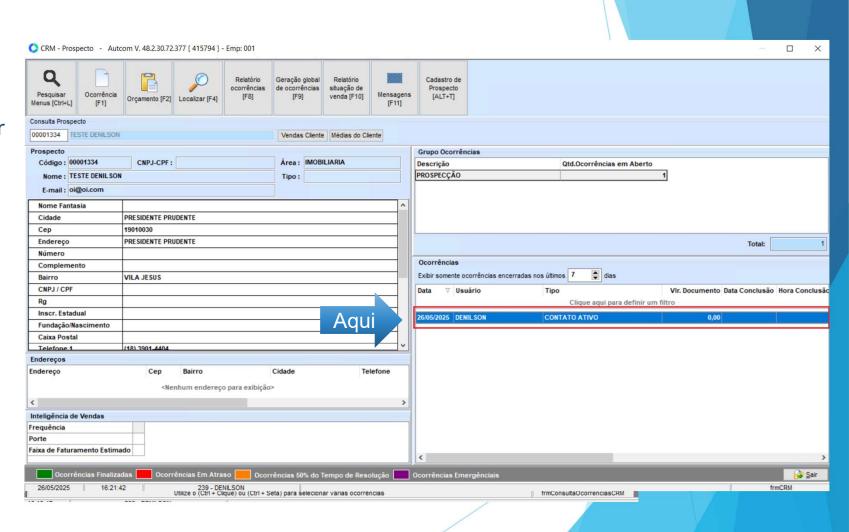
Poderão ser gerados fluxos para todas as ocorrências em aberto, reagendando e incluindo mais informações na ocorrência, além de manusearmos as ocorrências por meio desta rotina.

Para gerar um Fluxo basta selecionar o Prospecto e dar Duplo Clique no mesmo.

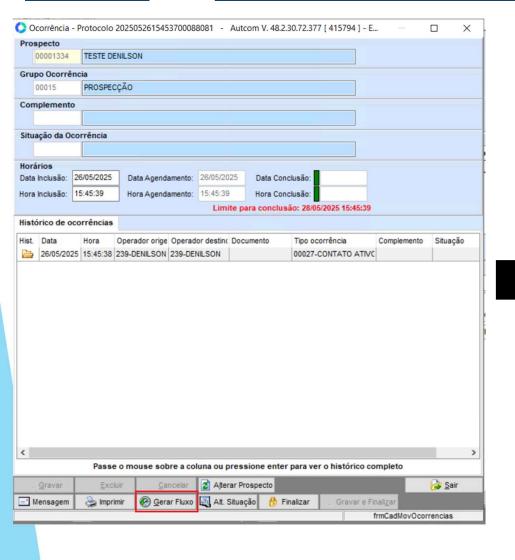


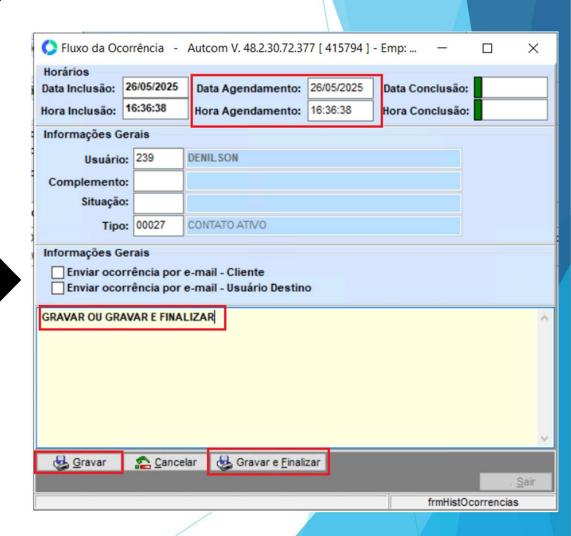
Gerando um Fluxo Prospectos em Andamento

Para gerar um Fluxo basta selecionar o Prospecto e dar Duplo Clique no mesmo.



Gravar ou Gravar e Finalizar Ocorrência?





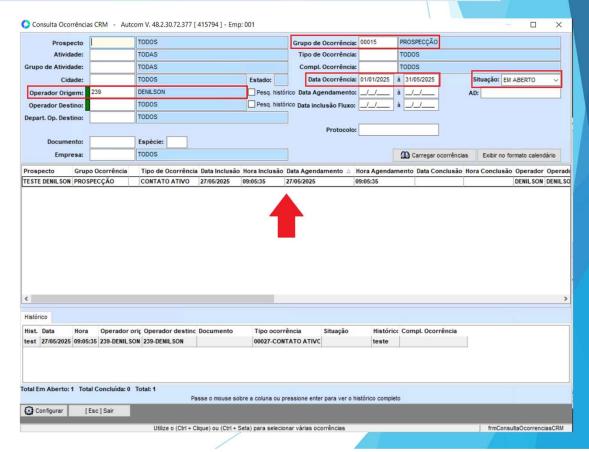
Dando Manutenção ou Finalizando Prospecto

Para dar manutenção em um prospecto ativo basta clicar em Localizar[F4]



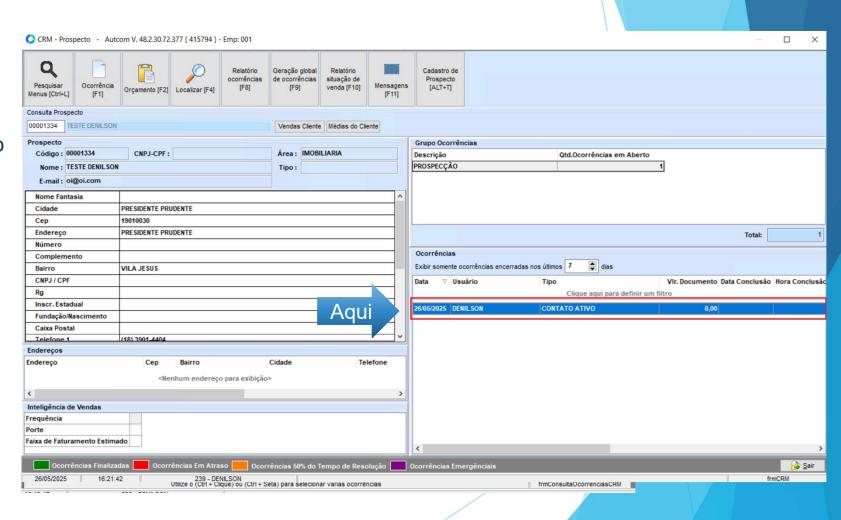
Na pesquisa de ocorrências, podemos aplicar vários filtros. No exemplo é retornado somente o que está agendado para o operador **DENILSON** na data de **01/05 até 31/05** com a situação **EM ABERTO**.

Basta seleciona-lo na parte inferior e dar um Duplo Clique para que possa ser feito a Manutenção do mesmo.

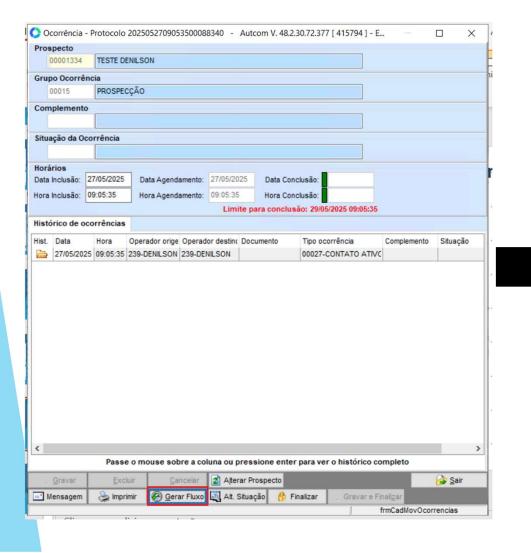


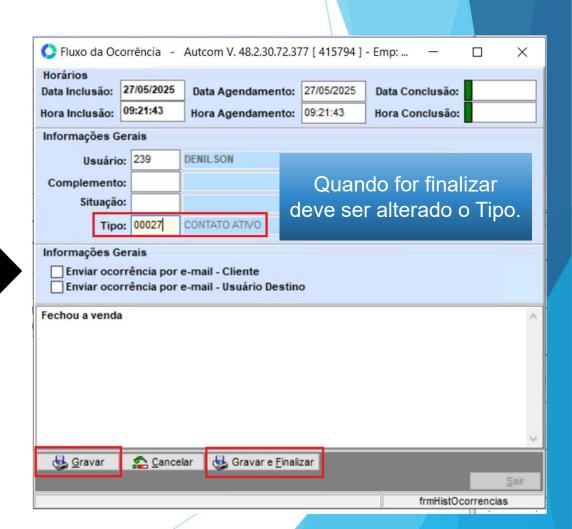
Manutenção ou Finalizar Prospecto

Para manutenção ou finalizar o Prospecto basta gerar um Fluxo selecionando o Prospecto e dar Duplo Clique no mesmo.

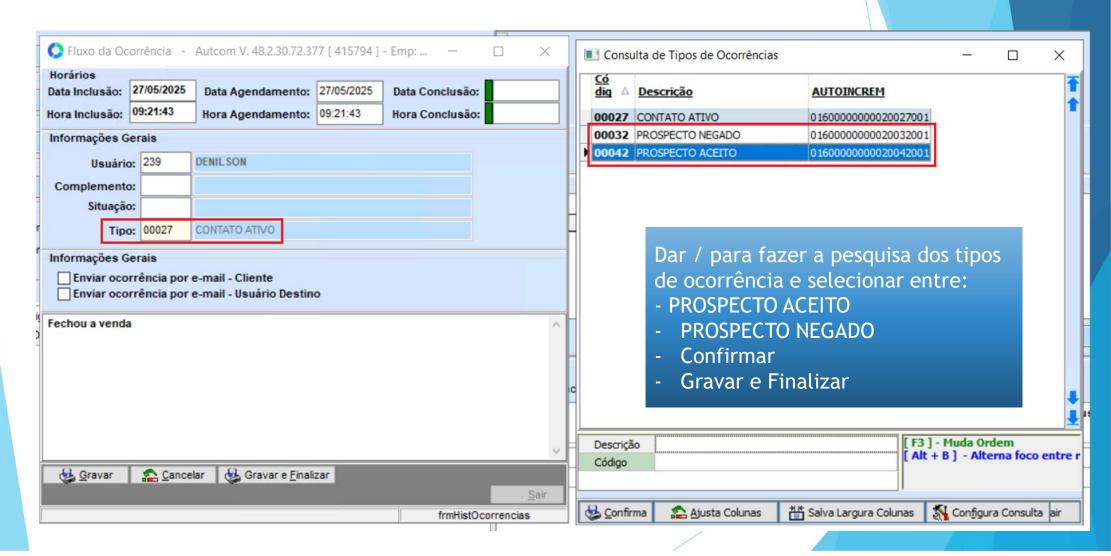


Gravar ou Gravar e Finalizar Ocorrência?



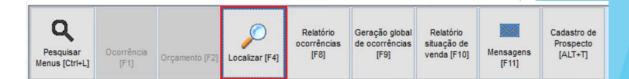


Finalizar Prospecto



Gerar Orçamento de Prospecto

Para gerar um orçamento de um prospecto basta clicar em Localizar[F4]



Na pesquisa de ocorrências, podemos aplicar vários filtros. No exemplo é retornado somente o que está agendado para o operador **DENILSON** na data de **01/05 até 31/05** com a situação **CONCLUIDA**.

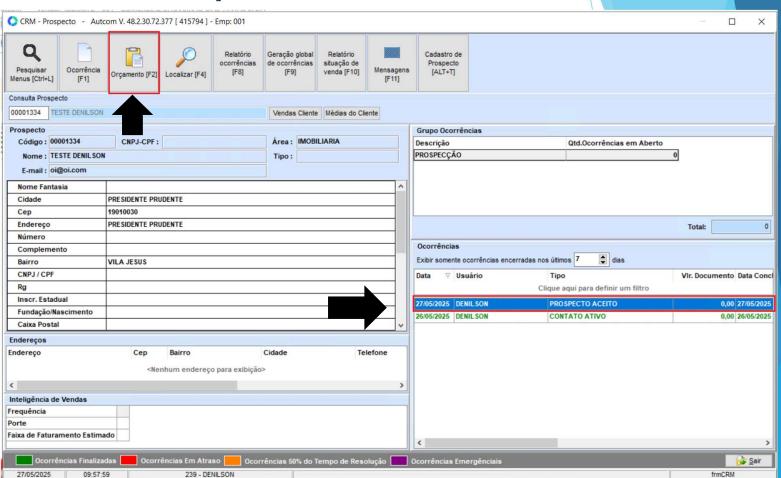
Basta seleciona-lo na parte inferior e dar um Duplo Clique para que possa ser feito a Manutenção do mesmo.

PS: O prospecto não precisar esta Finalizado para gerar um Orçamento dele.



Gerar Orçamento de Prospecto

Basta clicar no prospecto e depois em
Orçamentos[F2]





Agradecemos a participação!

